

BAB V PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan di UMKM keripik tempe Sanan Kota Malang dapat disimpulkan bahwa :

- a. Meningkatnya kemampuan orientasi kewirausahaan mampu memberikan dampak dalam peningkatan kemampuan orientasi pasar, artinya peningkatan orientasi kewirausahaan mampu memberikan pengaruh dalam meningkatkan orientasi pelanggan serta orientasi pesaing.
- b. Orientasi pasar yang makin meningkat memberikan pengaruh terhadap peningkatan kinerja usaha sehingga tanggung jawab dalam memahami keinginan dan kebutuhan pelanggan dalam membeli produk yang dihasilkan serta merespon setiap tindakan yang dilakukan oleh pesaing mampu meningkatkan kinerja usaha.
- c. Orientasi kewirausahaan yang dilakukan dengan baik dan berkelanjutan dapat memberikan dampak dalam peningkatan kinerja usaha sehingga dapat meningkatkan keunggulan usaha yang dimiliki.
- d. Orientasi kewirausahaan telah dibuktikan mampu dalam meningkatkan orientasi pasar dan kinerja usaha. Oleh karena itu, penerapan orientasi kewirausahaan yang makin baik dan berkelanjutan mampu meningkatkan kemampuan orientasi pasar serta kinerja usaha.
- e. Ukuran usaha sebagai variabel moderasi bersifat memperlemah terhadap hubungan antara orientasi pasar dan kinerja usaha. Artinya bahwa ukuran usaha tidak mampu memperkuat hubungan antara orientasi pasar dan kinerja karena makin besar ukuran usaha maka akan makin memperlemah hubungan antara orientasi pasar dan kinerja usaha.
- f. Umur usaha sebagai variabel moderasi akan memperkuat hubungan antara orientasi pasar dan kinerja usaha. Jika UMKM berdiri makin lama maka

kemampuan UMKM dalam melakukan orientasi pasar mampu memberikan dampak terhadap peningkatan kinerja usaha.

5.2 Saran

Terdapat beberapa saran yang diberikan terkait dengan hasil penelitian ini adalah :

1. Bagi UMKM atau pemilik usaha :
 - a. Lebih aktif dalam meningkatkan kemampuan orientasi kewirausahaan, seperti memikirkan ide-ide inovatif dalam menjalankan usahanya dengan melakukan penjualan melalui internet ataupun mengembangkan kemasan produk yang dihasilkan.
 - b. Bersikap pantang menyerah dalam menghadapi resiko yang terjadi dengan tetap bertahan dalam mengembangkan produk yang dihasilkan sehingga dapat mempertahankan usaha yang dimiliki.
 - c. Meningkatkan kemampuan dalam memahami keinginan pelanggan terhadap produk yang dihasilkan serta bertanggung jawab dalam mengawasi mutu produk agar pelanggan mendapatkan kepuasan sehingga tidak berpindah ke pelaku usaha lain.
2. Bagi peneliti selanjutnya :
 - a. Penelitian selanjutnya perlu pengembangan model dengan melibatkan variabel-variabel yang belum terdapat dalam penelitian ini, seperti orientasi pembelajaran dan inovasi.
 - b. Penelitian selanjutnya dapat mengembangkan indikator yang digunakan dalam variabel orientasi pasar, seperti koordinasi antar fungsi karena indikator tersebut juga merupakan aspek yang penting dalam menjalankan suatu usaha.
 - c. Mengembangkan kajian teori pada objek yang berbeda untuk penelitian selanjutnya.